

CONVAINCRE SES CLIENTS ET GAGNER EN INFLUENCE AVEC LA METHODE DU DISC

Public concerné :

Tout profil commercial souhaitant améliorer sa communication interpersonnelle pour être plus percutant dans sa démarche commerciale

Prérequis :

Validation en amont de la formation du questionnaire DISC Success Insights

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ② Gagner en adaptabilité, en efficacité et en souplesse relationnelle
- ② Développer des habiletés relationnelles pour renforcer leur influence et leur force de persuasion
- ② Identifier le style comportemental de leur interlocuteur pour adapter leur approche commerciale
- ② Désamorcer des situations de tension et d'incompréhension

Modalités pratiques et conditions financières :

- ② Durée : 2 jours
- ② Nombre de participants : en groupe de 4 à 10 personnes
- ② Formation dispensée en intra ou en inter
- ② Calendrier d'intervention : sur demande
- ② Lieu : sur demande
- ② Tarif : sur devis

Moyens pédagogiques et techniques :

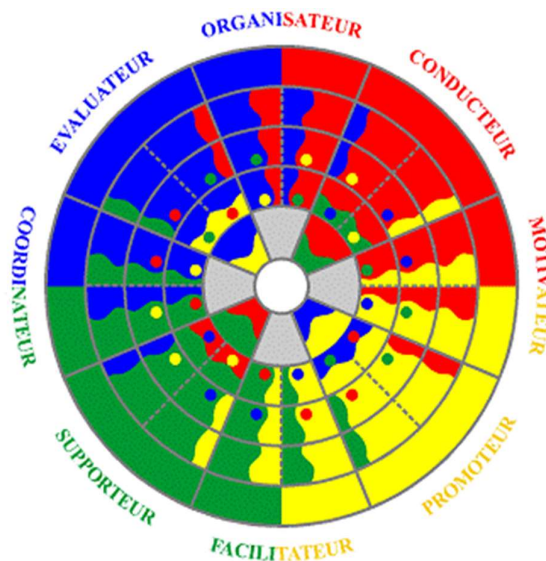
- ② Face à face pédagogique
- ② Participation active, mise en situation, apports théoriques de l'intervenant et exemples concrets
- ② Support pédagogique personnalisé remis à chaque participant

PROGRAMME

Journée 1 :

Séquence 1 : Développer une agilité relationnelle par une meilleure compréhension de soi et des autres :

- ⊗ Présentation de la méthode du DISC et des 4 typologies de couleurs :



Séquence 2 : Instaurer un climat de confiance dans la relation acheteur-vendeur

- ⊗ Identifier et reconnaître les 4 grands styles de vendeurs et d'acheteurs et leurs caractéristiques
- ⊗ Apprendre à parler le même langage grâce à l'empathie, la synchronisation, l'assertivité « gagnant/gagnant »
- ⊗ Identifier les modes de communication efficaces par style
- ⊗ Enrichir sa palette de couleur tout en affirmant son profil

Cas Pratique : Identifiez votre style de vente dominant. Emise du rapport individuel d'analyse comportementale DISC « Success Insights »

Journée 2 :

Séquence 1 : Interagir positivement avec son client à chaque étape du processus de vente

- ⊗ Préparer son rendez-vous dans une logique multi profils
- ⊗ Adapter les techniques de questionnement et de reformulation selon l'expression des besoins en fonction du profil DISC de son interlocuteur
- ⊗ Choisir et formuler habilement les arguments qui motiveront mon interlocuteur à agir
- ⊗ Reconnaître les signaux d'achat et adapter le traitement des objections
- ⊗ Identifier la bonne technique de closing par profil

Cas Pratique : Réalisation d'une grille de lecture des comportements clés face à chaque profil. Mise en situation

Séquence 2 : Adapter sa communication

- ⊗ Qui sont mes profils sources de difficultés ?
- ⊗ Quels sont ceux de mon interlocuteur ?
- ⊗ Contrôler ses émotions face à des clients

Conclusion

